

제168호

2006. 2. 6

CGW

Game Korea

China Game Weekly

특집

- 중국 온라인게임 R&D 이윤 5% 미만

China Game News

- 천망 <RFOL> 국내 총 대리계약 체결
- 코카콜라 온라인게임 관련 영업판매 확장
- 모바일 뮤직게임 o2 jam 모바일 버전 출시
- 전자성 게임구로 변화, 온라인게임 DIY 매장의 전환 추진
- 온라인게임 산업의 주요 부분 - 정보안전기술서비스 사업
- 광통(光通) <SOS> 영구 무료 서비스 실시
- 내륙 온라인게임 기대 작 TOP 10(4)

Game 소개

- <탄산영웅전 (天山英雄传 / 천산영웅전)>

법률 및 정책

- 섬서성 인민대표대회 PC방 관리에 대한 건의

중국 온라인게임 R&D 이윤 5% 미만

중국에서 한편의 온라인게임을 출시하면 인터넷 서비스업체가 약 절반의 이윤을 차지한다. 홍보, PC방 등 유통업체들이 이윤을 분배하고 나면 결국 R&D업체가 얻는 수익은 겨우 5% 미만이다. 그러나 외국의 R&D업체는 보통 20%의 이윤을 차지한다.

타이완 쓰관전자회사 사장 왕젠버는 "2005년 중국 게임 산업 총회"에서 "2005년의 온라인게임 시장에는 많은 변화가 있었다."고 평가했다.

대리 및 자체 R&D부터 해외시장 개척에 이르기까지, 상용화에서 무료운영 등 중국 온라인게임 산업은 현재 전성기를 맞이하고 있다. 온라인게임은 10여 년간의 발전을 거쳐 최근 "민족 게임 산업 지원"에 이르기까지 제품 수는 끊임없이 늘어나고 있다. 그러나 인터넷 접속 성장속도가 늦어지고 있으며, 이윤율도 낮아지고 있다.

국가 신문출판총서음반, 인터넷출판관리사의 <2005년 중국 게임 산업 보고>에 따르면 급속히 발전하던 온라인게임 산업의 성장이 지난해 3/4분기부터 엄청난 충격을 받았다고 한다. 주요 온라인 게임 운영업체의 수익률이 모두 목표치에 이르지 못했다.

"온라인게임이 몇 년간 이상발전을 한 후, 많은 위기가 나타났다. 2005년은 아마 이런 추세를 경고하고 있는 해일 것이다"고 베이징 이치완(一起玩) 인터넷과기유한회사의 총재 조우소우밍(赵小明)이 밝혔다.

2005년 온라인게임 운영업체는 "실시간 점액카드"를 주요 수익수단으로 이용했었다. 몇 년간의 폭발적인 발전 후, 시장에는 전에 없던 치열한 경쟁이 일어났다.

"현재 온라인게임 시장은 이미 구매자 중심으로 전환되었으며, 점액카드를 주로 하던 기존 수익 모델이 심각한 도전에 직면하게 되었다. 많은 게임 운영업체들이 이런 시련을 이기지 못하고 사업을 철수하고 있다.

동시에 성따를 포함한 몇 개의 대형 운영업체들이 몇 편의 유명 게임을 무료로 운영한다고 발표했다. 사실상 이것은 게임 산업의 문턱을 다시 높이고 있다는 것을 의미한다. 하지만 완전한 무료가 아니라 게임을 플레이할 때만 무료다. 운영업체들은 여전히 기타 부가가치서비스를 통해 수익을 얻을 수 있다.

"무료 운영은 게임 산업에 전에 없던 큰 영향을 미치고 있다"고 Kingsoft 총재 레이쥘(雷军)이 말했다. 지난 "2005년 중국 게임 산업 총회"에서 많은 인사들이 무료모델에 대해 우려를 표시했다. 그들은 이런 모델이 중소기업을 억누르기 위한 수단이라고 밝혔다. 이러한 무료화 추세가 지속적으로 확장된다면 게임기업의 약 85%를 차지하는 2, 3급 업체들은 심각한 생존문제에 직면하게 될 것이다.

1급 온라인게임 업체인 성따와 쥬우청의 나스닥 주가가 하락하자 업계에서는 중국 온라인게임 산업이 포화상태에 이르렀다는 것을 반증하는 것으로 받아들이고 있다. 성따와 쥬우청의 지난 1월 16일 주가는 각각 17.2달러, 18.8달러였으며, 왕이는 여전히 66.5달러라는 고가를 유지하고 있었다.

2006년에는 약 100~200편의 자체 R&D 온라인게임이 중국 시장에 선보일 예정이다. 이것은 2005년 말, 2,634만의 온라인게임 유저시장을 놓고 볼 때 게임은 많고 유저는 적다는 것을 뜻한다. 권망의 11차 PC방 조사보고에 따르면 현재 중국산 자체 R&D 온라인게임 중 <명환시유 梦幻西游> 한 편만 접속률이 10%에 달하고 그 외의 대다수는 1%도 되지 않는다.

하지만 현재, 게임 산업은 가장 큰 투자 산업 중의 하나가 되고 있다. "보통 한편의 3D 온라인게임을 R&D하는 단계에 약 1,000만 위안의 투자가 필요하다"며, 게임 산업에서 가장 필요한 2가지 요소는 자금과 인재라고 왕전버가 밝혔다.

산업 경험으로 볼 때 게임제품을 개발하면 보통 1/10의 수익을 얻을 수 있다. 다시 말해 제품을 개발하여 기술, 품질, 문화 등 시장에서 인정받지 못하거나, 2~3개 제품을 R&D할 수 있는 자금이 충분하지 못하다면 위기에 봉착할 수밖에 없다.

"국내 온라인게임 산업의 시장 환경이 자체 R&D 기업에는 아주 불리하다"고 한 업계인사가 언급했다. 한편의 게임이 시장에 출시되면 인터넷 서비스업체가 약 절반의 이윤을 얻고, 홍보, PC방, 대리 등 유통업체들이 이윤을 분배한다. 결국 R&D업체의 이윤은 5% 미만이다. 그러나 외국의 R&D업체는 보통 20%의 이윤을 차지한다. 결과적으로 인터넷 서비스업체, 포털 사이트, 대리업체들은 앉아서 돈을 벌게 된다. R&D기업 혹은 개발, 운영, 판매가 일체화된 업체나 대형 포털 사이트 내부의 부분사와 대리업체들의 산하기업에서 큰 수익을 얻게 된다.

"온라인게임으로 놓고 볼 때 생존할 수 있다는 것이 성공하는 것보다 중요하며, 2년이란 시간을 들여 제품을 개발하는 것이 아니라 10개월이면 충분하다"고 청두 수쯔투팅(数字图腾)사의 총 경리 자커(贾可)가 R&D기업의 어려움을 설명했다.

국내 온라인게임이 확실하게 발전하려면 글로벌시장에 대한 적극적인 접근이 필요하다"고 텐칭 수마(天晴数码) 사장 류우더젠(刘德建)이 말했다. 국내 시장의 치열한 경쟁은 중국 온라인게임이 막대한 투자단계를 들어서게 했다. 그렇기 때문에 "외국 진출" 전략은 많은 기업들의 새로운 방안으로 대두되었다.

"베트남에서 우리의 게임을 대리한 회사는 성따 회사와 같다. 30만 달러의 대리 비용만 지불하면 된다. 그러나 이미 베트남에서 6~7편의 게임을 서비스하고 있었지만 한편도 상용화하지 못했다." 라이전은 국내 게임시장은 이미 대형 회사들이 절대다수의 수익을 차지하고 있기 때문에, 동남아, 심지어 유럽, 미국시장 개척을 시도해볼 수 있다고 말했다. <검협정원 인터넷버전>이 베트남시장에 진출하여 오픈베타 할 때 유저가 25,000명에 달했다.

라이전은 또 동남아 지역의 게임시장 발전수준이 아직 비교적 낮을 뿐만 아니라 시장공백이 있으며 문화가 중국과 비슷한 점이 있다. 그렇기 때문에 중국 온라인게임이 이러한 지역에서 밝은 전망을 갖고 있다.

Kingsoft 외에 호우위후동(皓宇互动)이 자체 R&D한 대형 전략게임 <삼국책 IV>도 본격적으로 일본에 진출했다. 무뽀우soft의 <천고 II>도 독일에 진출, 게임 워뉴우(游戏蜗牛)의 <항해세기>도 호주에 진출했다. 국가 신문출판총서 음반과 인터넷출판사의 통계에 따르면 중국 게임개발기업이 해외로 수출한 원작 온라인게임은 10여 편에 달한다.

"국내 중소 게임 기업을 놓고 볼 때, 대기업과의 정면승부를 피하여 해외로 진출할 수 있다. 특히 동남아, 남아프리카, 북미, 호주 등 중국인이 많은 지역으로 진출하여 언어와 문화상의 장점으로 현지 시장을 신속히 개척하여 점차 확장할 수 있다."고 국가 신문출판총서 음반과 인터넷출판관리사 부사장 커우쇼우위이(寇晓伟)가 설명했다.

"해외 진출"의 길이 가능성이 많지만 글로벌 인재 쟁탈전이 심해 중국 게임 산업 기반의 취약함을 보이고 있다. "현재 게임업체의 인재초빙은 거의 중소기업의 인재를 스카웃하는 단계에 머무르고 있다. 특히 자체로 게임을 R&D하려고 할 때, 인재모집 조건은 1년 이상 게임 개발사업 경험이 있어야 한다."고 한 업계인사가 전했다.

"우리가 확실히 부족한 것은 게임 기획인재다"라고 성따 총재 탕전(唐骏)이 말했다. 이것은 대형 게임회사에서 그래픽제작 인재를 부족하지 않다는 것을 말한다. 또한 이것은 중소기업에서 인재를 모두 스카웃한 결과다. 그러나 이런 대형 기업들이 필요한 게임기획 인재를 데려올 곳이 없다.

이러한 상황에 대해 게임 워뉴우사의 총 경리 스하이(石海)는 "현재 게임시장에는 거품이 많다. 많은 온라인게임사에서 발표한 인력과 게임 R&D에 투자한 자금은 확실치 못하다"고 밝혔다.

중국 출판사업자협회 게임사업위원회 부이사장 신쇼우정(辛晓征)도 우려를 나타냈다. 검색엔진, BOX K와 사교인터넷 등이 활발해짐에 따라 인터넷산업의 중심이 변화하고 있다. 이것은 산업의 투자 방향에 영향을 주게 될 것이며, 2006년, 게임 산업이 새로운 도전에 직면하게 될 것이다. 이것은 더욱 어려운 도전일 수도 있다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-01-17/20060117165245758.shtml>

천망 <RFOL> 국내 총 대리계약 체결

2006년부터 천망이 세계 <RF online>의 국내 판매 총 대리권을 가지게 된다. 동시에 천망은 <RF online>과 관련하여 천망 이카통(一卡通)을 사용한다고 발표했다. 또한 양측은 제휴를 통하여 중국 온라인게임의 국제화를 다시 강화하게 될 것이다.

<RF online>은 "금년도 한국 최고 온라인게임 상"을 수상했으며, 한국 CCR회사에서 80억을 투

자하여 5년간의 개발을 통하여 만들어낸 온라인게임 거작이다. 2005년 초 일본, 대만 등에 출시하여 인기를 끌었으며 장기간 상위권에 랭크되었다.

또한 까다롭기로 이름난 구미 게이머들로부터 환영을 받고 있으며 아시아를 대표하여 국제 온라인게임 시장에 나서고 있다.

2005년 7월 <RF online>은 중국에 등장하여 광둥 디지털 통신네트워크유한회사에서 국내 대리권을 확보하고 중문으로 国度(국도)라고 명명하였다. 또한 국제스타 판빙빙(范冰冰)을 이미지 메이커로 초대하여 게임을 빛내고 있다.

12월 15일 오픈 베타 후 수백만 명의 게이머들이 가입하고 있다. 최근 <RF online>은 최저의 대리비용 및 전망이 큰 전망과 전략적 협력계약을 체결하는 동시에 "전망 이카통(一卡通)에 가입하여 카드 판매를 진행하고 있다.

금번 <RF online>과 전망의 계약 체결은 전망이 줄곧 견지하여 온 부가가치 서비스 및 마케팅 전략을 증명하였으며, 양측의 협력은 국제적인 온라인게임 거작이 중국에서 새로운 온라인게임 신화를 연출케 할 것이다.

자료 : http://www.tkgame.com/news/yejie_2/2006-01/1137569755.html

코카콜라 온라인게임 관련 영업판매 확장

코카콜라 및 <WOW>의 제휴는 이미 결정되었지만, <WOW>가 코카콜라회사와 마케팅협력을 진행하는 유일한 온라인게임은 아니다. 이미 <프리스타일> 및 텡쑤(腾讯)등도 가입하기 시작하였다.

지난해 코카콜라와 온라인게임 <WOW>의 협력은 산업협력 마케팅의 고전사례로서 양측은 2005년 제2분기부터 시작하여 시장에 1억여 위안의 마케팅 비용을 투자하였으며, 이번 제휴로 양측의 브랜드 및 제품 판매 실적이 뚜렷하게 향상되었다.

소식에 따르면 <WOW>는 코카콜라회사의 "탄산음료수가 유일하게 협력한 MMORPG(멀티 동시 온라인)온라인게임"이다. <프리스타일>은 코카콜라의 캐주얼게임 영역에서의 협력 파트너이며, 또한 얼마 전 와하하(娃哈哈)와 전략적 제휴를 체결한 텡쑤회사도 코카콜라회사의 협력 파트너가 되고 있다.

이에 대하여 현재 <프리스타일>를 운영하고 있는 업체 및 텡쑤회사는 아직 아무런 공식 발표가 없는 상황이다.

소식에 따르면 코카콜라는 이미 이 업체들과 비밀 보안 계약을 체결하였으며, 2006년 전에는 승인 및 누설치 않기로 되어 있다고 한다. 하지만 기자는 관련 루트를 통하여 <프리스타일> 로고가 찍혀 있는 코카콜라 병을 확인했다고 한다.

또 다른 소식에 따르면 성따(盛大)회사와 펌시콜라회사의 협력은 이미 종료되었으며, 재계약을 체결하지 않은 상황이라고 한다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-01-18/20060118110759052.shtml>

모바일 뮤직게임 o2 jam 모바일 버전 출시

유행의 선두가 되고 있는 쥬우유우(久游)닷컴은 줄곧 벤처 및 개척정신으로 현대생활에 적용되는 온라인게임 공간을 개척하고 있다. 이동의 편리성이 유행하고 있는 요즘 단말기 캐주얼은 시대적 흐름을 따르는 사람들의 필수적 요소가 되고 있다.

따라서 최근 쥬우유우닷컴은 <o2jam> 모바일 버전을 출시하여 게이머들이 수시로 뮤직게임을 즐길 수 있도록 하고 있다.

현재 <o2jam> 모바일 버전은 테스트 단계에 있다. PC o2jam의 특징을 그대로 살리고 동시에 그 중의 음악을 선별하여 제작하였다. <o2jam> 게임 중의 많은 음악을 직접 모바일 버전에서 검색할 수 있다.

곧 업로드하게 될 10개 음악 중 <V3> 및 <유령성전 - 幽灵圣典>은 반드시 선택하게 될 작품이다. <시와와 - 嘻唎唎>, <핑!핑!핑! - 砰!砰!砰!> 등 새로운 음악도 추가되었고 또한 크리스마스 버전에는 <백색성탄절 - 白色圣诞节>, <성탄절 추억 - 圣诞节的回忆>, <환락송 - 欢乐颂> 및 <구단송 - 孤单颂> 4개 음악을 포함하고 있다.

그 외에 새로운 음악들이 속속 출시될 것이다. 뿐만 아니라 모바일 버전 및 PC버전에서 동시화 될 전망이다. 또한 곧 정식 오픈 할 것으로 예상된다.

자료 : http://game.163.com/co_zq/o2jam/editor/060118/060118_571362.html

전자성이 게임구로 변화, 온라인게임 DIY 매장의 전환 추진

기자는 얼마 전 중관촌 전자제품 매장에서 하이룽(海龙)전자성이 현재 내부 수리중이며, 6층을 게임 및 애니메이션 전문공간으로 개조한다는 정보를 확인했다. 최근 온라인게임시장의 급속한 발전은 전자시장의 업그레이드를 추진하였으며, 또한 향후 DIY 시장에도 엄청난 영향력을 미치고 있다.

“2006년 중국 문화산업 발전보고서”는 인터넷 보급에 따라 최근 온라인게임이 중국에서 급속하게 발전하고 있다고 밝혔다. 중국 온라인게임 시장 규모는 2000년의 0.3억 위안에서 2005년에는 이미 55.4억 위안에 달했다. 2006년에는 83.4억 위안으로 28억 위안이나 증가할 것으로 예상된다.



하이룽전자성의 책임자는 게임 및 애니메이션 전문구역은 춘절 전후 정식 오픈 할 것이라고 밝혔다. 소식에 따르면 전문구역의 면적은 약 1,500평방미터로 "소프트웨어 및 애니메이션 영화 뮤직 구역", "게임 하드웨어 및 전문설비", "체험 및 활동" 4개 기능 구역으로 나뉘어 질 것이라고 한다. 이미 Microsoft, 성따(盛大), 뤼지(罗技), 란루이(联瑞)등 유명 게임업체들이 들어와 있다. 애니메이션 주변에는 DISCO, 폭설(暴雪), 완다이(万代)의 간다(敢达), 디지털 전문점 등이 있다.

전자매장의 업그레이드는 DIY 시장이 새로운 발전추세에 직면하고 있음을 암시한다. 얼마 전 출시된 K시리즈의 PC는 DIY 고가시장 점유에 목적이 있다. 온라인게임으로 진출한 Lenovo그룹 소매제품사업부의 총 경리 차초우후이는 브랜드 PC의 가격경쟁은 DIY 저가시장에 엄청난 충격을 주고 있다고 인정하고 있다.

또한 브랜드가 고가시장으로 침투함에 따라 DIY 시장은 소비자로부터 배제되어 생존환경이 갈수록 어려워 질 것이다. 향후 DIY는 자체에 적합한 발전공간을 선택하게 될 것이며 시장도 점차 세분화 될 것이라고 한다.

기자는 현재 하이룽에 2개 층의 DIY전문 구역이 있으며 기타 궈이구(硅谷), 태평양, 커모우(科贸)등 전자매장에도 대규모 DIY전문구역이 있다는 것을 발견하였다. 노트북 및 브랜드 PC의 가격이 점차 하락함에 따라 전환은 이미 발전의 기본추세로 되고 있다.

반면에 온라인게임도 점차 젊은층, 고학력 및 고수입을 대상으로 변화하고 있다. 이는 개성화, 고가화의 온라인게임 설비의 수요가 점차 신형의 거대한 시장으로 변화되고 있기 때문이다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-01-23/20060123021944288.shtml>

온라인게임 산업의 주요 부분 - 정보안전기술서비스 사업

산업 관련 인사의 보수적 예측에 따르면 게이머 1만 명 중 8,000여명이 매크로를 사용하였거나 사용 중으로 80% 이상을 차지한다고 한다. 다시 말해 중국의 2,633만 게이머 중 매크로를 사용하는 게이머가 2,100만 명이 넘는다는 것이다. 따라서 온라인게임 운영자는 1인당 매일 몇 십만 위안의 손

실을 보고 있다. 업계 관계자는 하루에 적어도 800만 위안이 "매크로" 제작자의 주머니에 들어가고 있으며 이로 인한 온라인게임 운영자의 1년 손실은 1억 위안에 이른다고 밝혔다.

온라인게임 산업의 최대 위기는 매크로, 해킹서버 및 계좌도용이 산업에 존재하는 "3대 좀벌레"가 되고 있다. 그 중에서도 매크로의 영향이 제일 크고 또한 위기가 제일 크다. 이는 통계에서도 볼 수 있다. 따라서 온라인게임 정보의 안전은 자연히 모두가 주목하는 포커스가 되고 있다.

베이징 푸타이양광(普泰阳光) 네트워크과기유한회사에서 진행한 현장 답사에는 무뽀우소프트웨어연구개발부의 류춘청(刘春成) 경리, 광위(光宇) 화샤(华夏)의 기술총감 선위이(沈巍) 및 랜중(联众) 회사의 R&D대표, 중국 소프트웨어 테스트 및 평가 센터(软件评测中心)의 마케팅총감 친원차이(秦文才) 네트워크 운영자 및 일부 언론 기자들이 참석하였다.

푸타이양광은 해외투자 지주업체로서 국내 인터넷 산업의 고급 매니저들로 구성된 국내 첫 번째 온라인게임 안전기술 전문서비스에 종사하는 조직이다. 당해 회사에서 연구개발한 NES 매크로 알람 및 처리시스템은 국내에서 처음으로 자주 지적재산권을 취득한 네트워크 정보안전제품이다. 당해 회사는 2004년에 이미 반(反) 매크로 제품 관련 연구개발을 개시하였다. 그 후 국내 몇 개 업체가 여러 유형의 게임제품에 대한 실제 활용이 좋은 효과를 거두면서 정부 관련 기관으로부터 관심을 끌었다.

국내 온라인게임 정보안전 영역 관련 전문기술업체는 아주 적다. 일부 네트워크 안전업체들이 당해 영역에 진출한다고 발표하고 있지만 주요 업무가 모두 전통 네트워크 안전 영역이기 때문에 온라인게임 안전 관련 계좌 도용 및 비밀번호 보호에만 제한되어 있다. 침해가 제일 크고 거대한 전문 매크로 등 흑색 산업 망에는 진출하지 못하고 있거나 개발한 제품이 보편적 발전성을 갖고 있다.

또한 외국 반 매크로 제품이 국내 반 매크로 시장에 적용되지 않고 있다. 이는 국내 온라인게임 안전기술의 발전, 즉 온라인게임 안전기술 서비스 제공업체의 발전을 촉진하고 있는 동시에 온라인게임 산업 망에 신규 백본이 증가되었다는 것을 말한다.

자료 : <http://games.sina.com.cn/y/n/2006-01-20/1805140643.shtml>

광통(光通) <SOS> 영구 무료 서비스 실시

광통은 최근에 빙도 환상 게임인 <EVE Online>을 대리하였다고 발표하였다. 또한 다른 한편의 캐주얼 슈팅게임 <SOS Online>은 오픈베타 후 1주도 안되어 영구 무료서비스를 실시한다고 발표했다. 뿐만 아니라 당해 회사에서 자체로 연구개발한 <수호 Q전>은 2월 15일부터 제2차 클로즈 베타를 시작할 것이다.

광통은 <SOS>는 영구 무료서비스를 실시하며, 게이머는 어떤 비용도 지불하지 않고 직접 게임에 등록할 수 있다고 발표했다.

2006년 1월 19일 세계 처음으로 되는 3D 그린 캐주얼 작전게임 <SOS>는 규모가 거대한 알파

베타를 시작하였다. 춘절기간에 많은 게이머들이 <SOS>를 더욱 시스템적으로 파악하고 접수토록 하기 위하여 관리자는 곧 출시하게 될 최신 버전의 <SOS>의 각종 특색 및 시스템에 대하여 전체적인 분석을 진행하여 완벽한 서비스를 제공토록 할 계획이다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-01-24/20060124183402219.shtml>

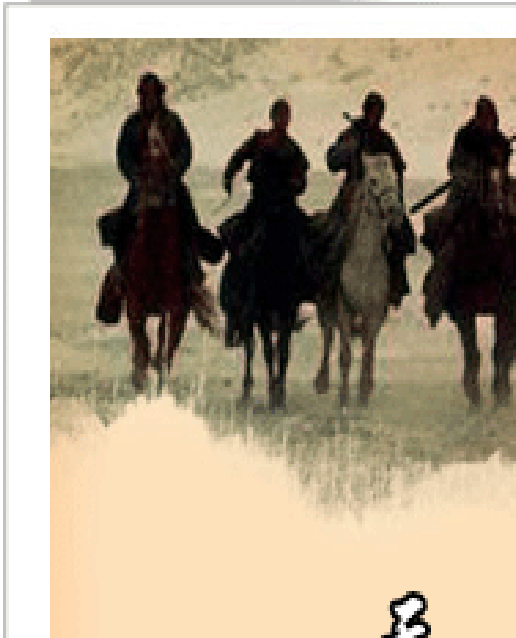
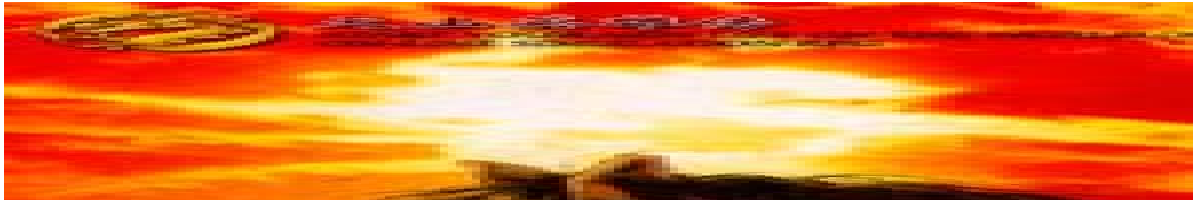
내륙 온라인게임 기대 작 TOP 10 (4)

순 위		게 임 명 칭
1	3↑	SUN
2	1↓	허이안위광밍 (黑暗與光明 / 흑암과 광명)
3	9↑	찡치환상 (蒸氣幻想 / 증기환상)
4	5↑	러쉐주츄우 (熱血足球 / 열혈축구)
5	2↓	지자쓰지 (机甲世紀 / 기갑세기)
6	-	샌뤄치웬 (仙侶奇緣II / 선려기원)
7	-	이치당첸 (一騎當千 / 일기당천)
8	10↑	선머선머다모우셴 (什么什么大冒險 / 무슨 무슨 대 모험)
9	New	룽위띠샤칭 (龍輿地下城 / 용과 지하성)
10	New	지짠 (激戰 / 격전)

06년 제4기 온라인게임의 순위 변화는 비교적 크다. <지짠>은 타이완에서 오픈베타를 진행하고 내륙에서는 아직 얼마 기다려야 할지 모르겠지만 최저로 중문버전은 먼저 게임할 수 있게 되었다. <EVE> 내륙 대리를 발표함에 따라 순위가 일정하게 상승하였지만 TOP 10과는 아직 일정한 거리가 있다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-01-23/20060123135526792.shtml>

<텐산잉승환 (天山英雄传 / 천산영웅전)>



- 게임 이름 : 텐산잉승환(天山英雄传,천산영웅전)
- 게임 종류 : MMORPG(3D)
- 개발 회사 : 베이징 러센스지(北京乐显世纪)
- 운영 회사 : 베이징 러센스지(北京乐显世纪)
- 현재상황 : 알파 베타
- 공식사이트 : <http://1300h.sanle.net/>
- 고객센터 서비스 전화 : 010-51779060

고전적인 life simulation으로 불리는 무협소설이다. 신비한 게임 스토리는 강호(江湖) 분위기가 짙다. 업그레이드, pk, 장비를 기반으로 완벽한 상업시스템을 더욱 많이 추가하였다.

게임 중 인물은 행동이 아름답고 협객다운 기질이 있다. 속성 추가 시 선택한 속성에 따라 인물은 포즈를 취한다. 또한 게임 중의 인물은 즐기고 배고프고 추워할 수 있어 생동적이다.



또한 복장, 빵, 무기를 만들 수도 있고 약재, 광물 등을 채집할 수도 있다. 일정한 레벨에 도달하면 집도 지을 수 있고 점포도 오픈 할 수 있다. 게임 중 도시에는 건물이 하나밖에 없으며 나머지 공지는 모두 게이머들이 점포를 만들도록 하였다.



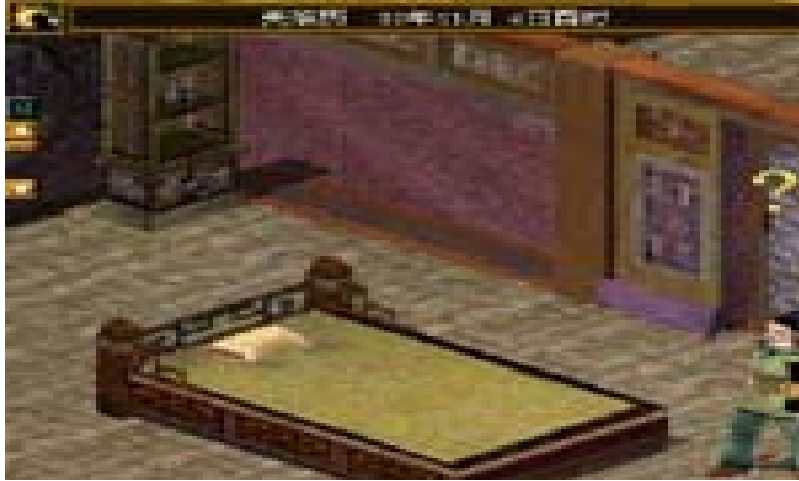
<천산영웅전 - 天山英雄传> 중의 인물은 성장할 수 있으며 일정한 나이가 되면 윤회를 선택할 수도 있다. 윤회는 체력과 오성을 제고시키며 초보자가 모든 기술을 배운다는 것은 불가능하기 때문에 윤회를 통하여 이 목적을 실현할 수 밖에 없다. 또한 문벌과 가족이 있으며 이런 모든 것은 무협 분위기를 더욱 짙게 해준다. 게임은 직업을 나누지 않으며 성별만 나뉜다. 게이머는 취미에 따라 서로 다른 내공심법과 무기를 선택할 있으며 게임 과정에서 선택한 내공심법과 무기에 따라 기술을 배울 수 있다.



게임 특징

게임은 60시간 정도 지나면 인물이 1살 성장하는 것으로 설정되어 있다. 18세까지 성장 후 결혼해서 애를 기르고 자체의 문벌을 설립하는 등의 많은 기능을 체험할 수 있다. 또한 "가족시스템"이 게

이머들의 열정을 더욱 풍부하게 하며, 스스로 집을 지은 후의 만족감과 성취감은 더 말할 필요도 없는 것이다.



자료 : <http://news.17173.com/content/2006-01-16/20060116094416528.shtml>

섬서성 인민대표대회 PC방 관리에 대한 의견

사회경제 및 과학기술의 급속한 발전에 따라 네트워크는 이미 사회, 정치, 경제, 문화 발전의 주요한 메신저 및 수단이 되고 있다. PC방은 서비스 운영의 새로운 산물로서 네트워크 지식을 보급하고 정보를 전파하는데 있어 매우 큰 역할을 하고 있다. 그러나 모든 사물은 양면성을 가지고 있어 PC방이 사회에 미치는 충격과 영향 및 그에 따르는 부정적 역할 또한 점차 사회의 주목을 받고 있다.

현재 섬서성에는 각종 PC방이 2,338개 있다. 소수 PC방 운영자의 욕심 때문에 PC방에서 위법 행위가 끊임없이 발생하고 있으며 청소년의 건강에 해를 끼치고 있다. 따라서 시민들은 이런 PC방이 미성년자들을 출입시키는데 대하여 강한 불만을 나타내고 있다. 섬서성 인민대표대회의 장채봉(张彩凤)은 섬서성 전체 PC방들을 점검하고 나서 다음과 같은 문제점을 도출하였다.

1. PC방의 24시간 운영이 보편적이다.

국가에서 PC방의 저녁 운영시간을 12시 전까지로 규정하고 있음에도 불구하고 실제로는 거의 모든 PC방들이 규정 운영시간을 초과하는 불법행위를 저지르고 있다. 이번 조사에서 PC방의 24시간 운영현상이 보편화되고 있음을 발견하였다.

2. 등록은 형식에 불과하다.

관련 규정에 따르면 PC방 운영자는 반드시 등기수속을 해야 한다. 하지만 이런 규정은 사실상 형식일 뿐 어떤 사람이든 돈만 내면 등기를 하지 않고 마음대로 인터넷에 접속하고 있다. 이런 "개방"

식 운영관리는 미성년자들이 PC방에 드나드는 것과 기타 네트워크 범죄를 조장할 수 있다.

3. 미성년자가 마음대로 PC방에 드나들고 있다.

미성년자가 PC방에 드나드는 것을 금지하는 것은 국가의 강제 규정이다. 하지만 많은 PC방 운영자들은 이익에 눈이 어두워 국가의 규정과 사회의 도덕에도 불구하고 미성년자들이 PC방에 드나들며 밤을 새우고 며칠 동안 집에 돌아가지 않는 것도 허용하고 있다. 특히 일부 불법 PC방에서는 밤에 문을 잠그고 운영하는 수단을 사용하고 있으며, 불법운영을 통하여 청소년과 사회 및 가정에 심각한 해를 끼치고 있다. 또한 이는 청소년들의 범죄 및 사회 불안을 조성하는 주요 원인의 하나이기도 하다.

장 대표는 한두 번의 단속으로 PC방의 여러 가지 문제를 해결할 수는 없다고 밝혔다. 따라서 그는 아래와 같이 의견을 제출하였다.

1. 0시면 네트워크를 차단한다. 여건이 갖추어진 섬서성의 도시 및 지역에서 0시에 네트워크를 차단하는 방법으로 규정 시간을 초과 운영하는 것을 강제적으로 제한하며 점차 전체 PC방에 실시토록 한다.

2. PC방의 실명 등기제도를 실시한다. 현실적으로 가능한 조치로 PC방 관리에 정확한 참고 데이터를 제공하는 동시에 제도적으로 미성년자의 인터넷 접속 및 네트워크 위법행위를 제한토록 한다.

3. 문화, 공상, 공안, 세무 등 관련기관이 긴밀히 협조하여 엄격한 조치로 불법 PC방을 단속하여야 한다. 고의로 음란물 및 미신 등 유해정보를 전파하는 네트워크 운영자 및 서버제공자에 대한 처벌을 강화하고, 형법 및 법률을 위반하는 자는 법에 따라 처벌한다.

4. 지방 법규를 제정하여 "네트워크"를 관리한다. 학교 컴퓨터 교육에 대한 개혁을 가속화하고 컴퓨터 수업 중의 단순한 이론교육을 변화시켜 학교 컴퓨터 사용 율을 제고한다. 또한 학교에서 개방식 전자열람실 및 컴퓨터 교실을 적극 추진하여 학생들의 건강한 인터넷 접속을 권장한다.

5. PC방 감독관리 플랫폼을 구축하여 PC방 감독 관리의 기술 수준 및 실효성, 정확성을 높이고 첨단 기술로 PC방을 관리토록 한다. 또한 빠른 시일 내에 완벽한 네트워크 영역의 지방 법규를 제정하고 현 문화시장관리 법규를 수정 및 보완하며, 네트워크 감독관리 조항을 증가하여 법률적으로 "네트워크"를 관리토록 한다.

6. 교육, 문화 등 관련 기관은 "미성년자가 출입 가능한 PC방"을 기획하여 PC방 운영자들이 규정에 따라 합법적으로 경영할 것을 발표하고, 미성년자들의 건강한 성장에 도움이 되는 사회 환경을 조성하도록 한다.

자료 : http://game.china.com/zh_cn/news/cybercoffe/11020682/20060123/13052245.html

CHINA GAME WEEKLY 자료제공			
 DONGGUK UNIVERSITY	동국대학교 중국산업경제연구소 http://wwwk.dongguk.ac.kr/~icie TEL: 054-770-2475/ FAX: 054-773-6002		北京金碧伟业有限公司 http://www.jinbitech.com TEL: 010-8483-2061/ FAX: 010-8483-2062